

Передача выплат: комплексное руководство

Введение

Передача выплат является важнейшим аспектом процесса сделки с недвижимостью, предполагающим дополнительные расходы, которые выплачиваются третьим лицам от имени покупателя или продавца. Эти расходы не связаны с гонорарами перевозчика и включают различные необходимые проверки, обыски и юридические требования. В этом подробном руководстве подробно рассматривается процесс передачи средств, помогая вам понять, что это такое, почему они необходимы и как они влияют на общую стоимость передачи.

1. Понимание транспортных выплат

a. Определение

- Выплаты по передаче относятся к личным расходам, понесенным перевозчиками от имени своих клиентов в процессе сделки с недвижимостью. Эти расходы необходимы для обеспечения законности сделки и наличия у покупателя всей необходимой информации об объекте недвижимости.

b. Важность

- Выплаты имеют решающее значение, поскольку они охватывают различные проверки и юридические требования, которые защищают как покупателя, так и продавца при сделке с недвижимостью. Они помогают выявить потенциальные проблемы с недвижимостью, такие как неуплаченные налоги, ограничения планирования или экологические риски.

2. Общие транспортные выплаты

a. Сборы за земельный кадастр

- **Цель:** выплачивается в земельный кадастр для регистрации нового права собственности на недвижимость и любых связанных с этим изменений.
- **Стоимость:** варьируется в зависимости от цены недвижимости и способа регистрации (онлайн или на бумаге).

b. Поиск местных властей

- **Цель:** проверить наличие проблем с планированием, историей управления зданием, информацией о шоссе и другими местными вопросами, влияющими на собственность.
- **Стоимость:** обычно от 100 до 200 фунтов стерлингов, но может варьироваться в зависимости от местоположения.

- c. **Поиск воды и дренажа**
 - **Цель:** Подтвердить, подключено ли имущество к общественной системе водоснабжения и канализации.
 - **Стоимость:** примерно от 50 до 100 фунтов стерлингов.
- d. **Экологические поиски**
 - **Цель:** Определить потенциальные экологические риски, такие как наводнения, загрязнения и просадки.
 - **Стоимость:** около 30–60 фунтов стерлингов.
- e. **Поиск ответственности за невозможный ремонт**
 - **Цель:** Проверить, обязан ли владелец недвижимости внести свой вклад в ремонт местной приходской церкви.
 - **Стоимость:** обычно от 20 до 30 фунтов стерлингов.
- f. **Поиск банкротства**
 - **Цель:** гарантировать, что покупатель не обанкротится, что может повлиять на безопасность ипотечного кредитора.
 - **Стоимость:** Обычно от 2 до 4 фунтов на человека.
- g. **Право собственности**
 - **Цель:** Получить юридические документы, подтверждающие право собственности продавца на недвижимость.
 - **Стоимость:** варьируется, но обычно взимается небольшая плата.
- h. **Комиссия за телеграфный перевод**
 - **Назначение:** плата за электронный перевод средств, в частности за погашение ипотеки продавца или перевод средств на покупку.
 - **Стоимость:** обычно от 20 до 50 фунтов стерлингов.
- i. **Гербовый сбор, земельный налог (SDLT)**
 - **Цель:** налог, уплачиваемый правительству за сделки с недвижимостью, превышающие определенную стоимость.
 - **Стоимость:** варьируется в зависимости от цены покупки и текущих налоговых ставок.

3. Дополнительные выплаты

- a. **Комиссии управляющей компании**
 - **Назначение:** Применимо к арендованной недвижимости, покрывая расходы на получение информации от управляющей компании о стоимости услуг и арендной плате за землю.
 - **Стоимость:** Зависит от тарифов управляющей компании.
- b. **Поиск майнинга**
 - **Цель:** проверить, не пострадал ли объект от прошлой горнодобывающей деятельности.
 - **Стоимость:** Обычно от 25 до 50 фунтов стерлингов.
- c. **Поиск земельных платежей**
 - **Цель:** убедиться в отсутствии юридических ограничений или обвинений в отношении собственности.
 - **Стоимость:** обычно от 2 до 4 фунтов за поиск.

d. Поиск правил планирования и строительства

- **Цель:** Проверить соответствие разрешению на строительство и строительным нормам.
- **Стоимость:** около 20–50 фунтов стерлингов.

4. Управление расходами на выплату средств

a. Запрос на разборку

- **Обеспечьте прозрачность:** попросите своего перевозчика предоставить подробную информацию обо всех ожидаемых выплатах до начала процесса.
- **Составление бюджета:** используйте эту разбивку для точного составления бюджета общей стоимости транспортировки.

b. Сравнение котировок

- **Магазин вокруг:** Получите расценки от нескольких перевозчиков, чтобы сравнить затраты на выплату, поскольку они могут различаться.
- **Понимание включений:** убедитесь, что котировки включают все потенциальные выплаты, чтобы избежать непредвиденных расходов.

c. Согласование сборов

- **Попросите скидки:** Некоторые перевозчики могут предлагать скидки или договариваться об определенных комиссиях за выплату, особенно если вы также используете их для других юридических услуг.
- **Пакетные предложения:** ищите транспортные компании, которые предлагают пакетные предложения, в которых выплаты объединены в единую конкурентоспособную цену.

5. Часто задаваемые вопросы

a. Что такое выплаты при транспортировке?

- Выплаты представляют собой затраты третьих сторон, понесенные перевозчиками от имени своих клиентов для завершения сделки с недвижимостью.

b. Могу ли я сократить расходы на выплаты?

- Хотя некоторые выплаты фиксированы, вы можете снизить общие затраты, сравнив расценки и договорившись о гонорарах со своим перевозчиком.

c. Возмещаются ли выплаты?

- Выплаты, как правило, не подлежат возврату, поскольку они выплачиваются третьим лицам. Однако, если транзакция не состоится досрочно, некоторые предоплаченные поисковые запросы могут быть возвращены по усмотрению перевозчика.

d. Как узнать, необходима ли выплата?

- Ваш перевозчик должен объяснить необходимость каждой выплаты и ее роль в обеспечении юридически обоснованной транзакции.

Заключение

Передача выплат является неотъемлемой частью процесса сделки с недвижимостью, охватывающей различные проверки, обыски и юридические требования. Понимание этих затрат и их целей поможет вам составить точный бюджет и обеспечить более плавную транзакцию. Запрашивая подробную разбивку, сравнивая котировки и договариваясь о сборах, вы можете управлять и потенциально сокращать общие затраты, связанные с передачей средств.